



# Honesty Is The Best Policy

生命及倫理研究中心 研究主任

吳庭亮博士

**英**文成語Honesty Is The Best Policy(誠實是最佳策略)，似乎與銷售行業（如地產銷售和代理）的推銷手法南轅北轍，因為行內已習慣了隱「惡」揚「善」，當中有部份從業員甚或誇大以至於失實，他們為做成生意賺取金錢而埋沒良心。今年2月長實新樓盤天宇海開售，將路邊的單位稱作平台層出售，誤導消費者，便是近期一個經典的例子。誠實的人是否不能從事推銷行業？即使從事這個行業，也難有成就呢？

在3月份的職場倫理對談中，林國冬先生的分享讓我們看到一位地產銷售代理如何持守誠信，長遠來說，對於建立行內的信譽，是十分重要，也是神所喜悅的，正如經上所記：「說謊的嘴唇，為耶和華所憎惡；行事誠實，為他所喜悅（《和修本》箴言十二22）」。同樣，何志滌牧師在今期分享美國雪城大學的例子，顯示誠信比戰果更為重要，更值得該校的學生引以為傲。🍃



# 擇善固SELL

身為有信仰的弟兄姊妹，從事代理或銷售行業，面對佣金的誘惑，又或是行內「自圓其說」的推銷手法，究竟是否可以抓住上帝，而不是抓住瑪門？另外，銷售從業員又能否看重人的價值，而不是只視客戶為生財工具？透過林國冬先生(Tony)與十多位參加者分享和對談，我們明白到銷售從業員只要尊重他人的價值，其實不必「跟從世界」，也能在行內立足，賺錢過活。

生命及倫理研究中心 研究員  
吳慧華



Tony相信，銷售從業員只要有誠信，尊重他人的價值，就是不「跟從世界」，也能在行內立足。



當晚的對談，吸引不少人參加。

Tony現時為明光社項目主任，負責性文化範疇。有趣的是他加入明光社之前，曾有一段時間同時擁有兩種風馬牛不相及的身分：一方面是教會半職受薪同工；一方面卻是地產經紀。他坦言曾有人戲謔他「一手抓著上帝，一手抓著瑪門」，不過他與教會都很清楚當中的界線。首先，他與教會達成共識，他會被動地解答會眾有關地產的問題，卻不會向教會的弟兄姊妹收取佣金。

## 金錢的試探

不過，即使Tony設立了清晰的界線，他亦承認代理要面對最大的倫理問題，便是「錢作怪」。他分享到一個真實過案，一次賺取16萬元佣金的機會。多年前的某一天，有一位經紀找Tony合作，希望Tony可協助其推銷某區某整棟舊樓，於是Tony介紹了給身邊一位朋友，朋友也認為1600萬元是合理的價錢，有意買下。惟當Tony再與這位經紀談話時，卻無意中看見垃圾桶內一張廣告宣傳單張，發現該棟物業的標價只是1200萬元。他不禁想當中究竟出了甚麼問題？400萬元所歸何處？Tony心想，如果不出聲，一旦成交，他便可以收取16萬元佣金；然而，標價只是1200萬元，不讓買家知道，又是否妥當？但Tony若直接向業主查問價錢，又似乎破壞「江湖規矩」，遭同行厭棄，使他在該區不能立足。

面對以上當日困擾Tony的問題，有對談的參加者提出會找原先的代理傾談，看看價錢可否相宜一點。但亦有參加者如Tony當日的選擇，便是坦言告訴朋友自己的發現，讓朋友自己做選擇。有人認為朋友比金錢更重要，也有人提出服侍的是客戶而不是銀包，即使不是自己的朋友，人與人之間的信任也非常重要。在這一點上，Tony也強調，做生意很簡單，是細水長流的，代理有誠信，讓人信任得過，便會繼續有生意。另外，披露真相或會失去佣金(Tony的例子)，Tony卻認為這樣做可以令人活得心安理得。

還有，因為香港的地產是雙邊代理(見圖一3)，同樣基於「錢作怪」，一個地產代理為了促成生意，也有可能面對有計劃地「講大話」的試探。假設一個業主放出一個300萬元的樓盤，買家卻只願意出260萬元，地產代理的其中一個招數是「先降後升」，便是先對業主說買家只願出價220萬元，之後才假裝經過一場拉鋸戰後，買方最後願意付出260萬元。經過先跌80萬元，再回升40萬元後，賣家的心理上會覺得好一點，比較願意以260萬元成交。這樣，地產代理的佣金也成功在望。反之亦然，除了向賣家出招，也可以向買家施行「先升後降」，總之便是要做成生意。

對於這些行內常用的招數，基督徒的代理可以跟從嗎？有參加者笑言自己不會講這些大話，一定不可能在這行立足。也有參加者提出，如果一個從業員一開始便認為不用正當的手法便不能「搵食」，這是看不起自己的行業，也看不起自己。一個代理可以有理想，也可以用正當的手法，而不是為自己設立陷阱，有時人的記性有限，謊言也有被揭發的一天。所以，最終還是誠信重要。

## 行行達使命

基督徒理應不採用坊間愛用的奇招，另外，也可以多思想，神為何要自己站在這個崗位上服務。或許有一些弟兄姊妹會積極及主動地在教會中推銷自己的產品，先不談教會是神的殿，不是拿來作買賣，被推銷產品的弟兄姊妹若然只感到被利用，而沒有真正的關心及真誠的關係，久而久之，也會對推銷者心生抗拒。有參加者分享，反而一些真正關心人的弟兄姊妹，沒有主動向人推銷，當教會的肢體有需要時，會主動尋找他們幫忙。

所以，正如另一位參加者提出，一個從事代理或零售的信徒應該帶有使命，目標應該是服侍他人，不管對方是不是基督徒。Tony也指出，每一個人都有價值，應該盡力幫助。他分享到當初他做地產代理時，便會做一些其他地產代理

不常做的事情，例如是透過街招找尋一些相當便宜的租盤，然後幫助一些有錢交租卻負擔不起貴租的朋友聯繫業主，期間他不收分文，目的只想讓人有尊嚴地租一個地方。

Tony認為信徒也可以進入地產代理行業，不過，最好先修讀一些專業課程。這樣除了可得到更多專業知識，也可在課程中學習何謂良心及道德精神。最後，值得信徒思想的是如果沒有信仰的人士也可以講倫理，有信仰的基督徒又為甚麼不能呢？Tony便以「實驗證明」，只要依循政府制訂的專業守則做事，本著使命從事地產行業，也一樣可以有所作為，一樣活得豐足。

## 地產行業知一點點

1.地產代理：一般而言，地產代理是一個中間人，為買賣雙方、又或是租客與業主穿針引線，幫助他們達成協議，並向他們提供各種售後服務。但原來客人也可以僱用地產代理代為處理裝修事宜。

2.地產公司的類型：可分為大A、細A及「地膽」。對員工來說，大A系統及配套完善，分工很仔細，也有很多現成的表格減輕他們的工作量。對客人來說，大A遍佈範圍廣泛，放盤者容易賣出物業，而用家也容易找到「心水」單位。細A則是規模較小的公司，他們靠互相合作，在既有的聯盟中找尋單位。而「地膽」則是在某一區很多年，有一定勢力。

3.佣金：香港容許單邊及雙邊代理。所謂單邊代理便是只為賣方或買方提供服務，而雙邊代理則指到同時為買方及賣方服務，所以雙邊代理人可以同時收取買方及賣方的佣金。以一個300萬元的成交物業計算，買賣雙方各付1%佣金，地產經紀可獲6萬元。不過，佣金不是由地產代理全數「落袋」，他要與公司分帳。而由於細A公司的交易有可能牽涉多位地產代理，佣金也自然由多人分帳。

## 下回預告

2012年7月「職場倫理奏鳴曲」對談系列  
人在江湖——  
如何做好職場、家庭與教會的事奉

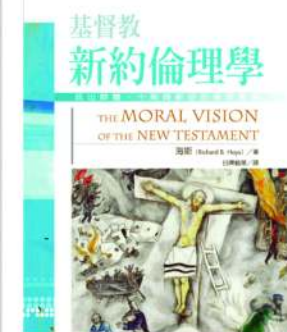
今晚教會有詩班練習，但又是公司週年聚餐，好難抉擇？這個星期公司要我考慮出Trip，但剛好是小兒子的考試週，不去可以嗎？一直都有在教會成為執事的負擔，但家中剛添了一名成員，而老細又力勸我再進修，為升職鋪路，我要放棄教會的事奉嗎？當基督徒很想有美好的見證，成為一個積極、有責任感的員工時，是否一定要犧牲與家人的關係，又或是教會的事奉？而當基督徒做到「面面俱到」的時候，最終犧牲的又會否是健康呢？一個餅究竟可以如何分，才能令自己及各方滿意？

7月份「職場倫理奏鳴曲」對談系列，我們邀請了李石玉如校長與大家一起探討基督徒如何在職場馳騁，又能平衡家庭與教會的事奉。

日期：7月19日(星期四)  
時間：晚上7:30-9:30  
講員：李石玉如校長(英華女學校校長)  
地點：明光社訓練中心(九龍荔枝角長裕街8號億京廣場11樓1103室)

歡迎希望打好自己份工，又能在家庭及教會事奉上盡心盡力的您參加！

## 好書推介



書名：《基督教新約倫理學》  
作者：Richard B. Hays (海斯)  
翻譯：白陳毓華  
出版：台北，校園，2011年。

作者Hays認為「新約聖經不是一本規則手冊，也不是像個烹飪模型，可以依樣畫葫蘆，製造出同樣的人、同樣的團體。」而是「呼召我們在聖靈的引導下，運用極具想像能力的自由，來塑造出可以具體表達聖經真理，譬喻式地彰顯見證著神在我們當中恩惠的大能。」因此，該書也不是為了提供「規則」而存在。

不錯，此書有按著新約的主要經卷去勾勒出相關的倫理觀，也提供一套用以慎思明辨的原則架構，但作者更在乎的是「信仰群體」的道德生活。學術觀念上的重整及釐清是需要的，只是教會更應確立自己是神末世子民的身分，活出與十架模式一致的群體生活。所以，從作者選取了離婚及再婚、同性戀及墮胎等五個議題，信徒讀者便明白到新約聖經對相關議題的立場(堅定、清晰、又或是沉默)，也不得不深思信仰群體如何面對挑戰。對於一些不滿意單單守規矩，而是很想活出經文教導的信徒，這本書不容錯過。





# 誠信、戰果

明光社 董事  
何志滌牧師

**剛** 過去特首的選舉中，看到兩位建制派的候選人互揭瘡疤，內容主要是針對對方的誠信。最終，在爭議中梁振英當選第四屆特首。或許，我們心中會認為兩個都沒有誠信的候選人，就只能勉為其難選擇能力比較強的一位罷！

自從美國職業籃球賽(NBA)中出了一位林書豪，我們全家都對NBA產生興趣。加上女兒所畢業的美國雪城大學在大學籃球賽中頗負盛名，擁護自己的大學也是理所當然，碰巧今年大學籃球賽初賽中她的母校排行第一，更加期望能重溫全國第一的滋味。不過，好景不常，雪城大學在十六強的淘汰賽中輸掉。女兒非常失望之餘告訴我輸得不值，因為其中一位最出色的球員因考試作弊，校方不容許他代表學校出賽，不因他是主力而有任何的改變，甚至賠上輸掉球賽也要保持學校的誠信。

我非常欣賞這大學的原則，戰果不是最重要，誠信更重要。可是，我們特首選舉過程中真的為了不能流選，只能讓梁先生在仍然沒有弄清楚「西九」的問題下當選？難道政治真的是那麼黑暗？抑或香港真的沒有一位有誠信的人可以當選呢？

我並不是政治家，我也不了解政治。有人說政治本身就是一場「妥協」遊戲。對我這樣的政治門外漢，我沒有資格去批評。我只認為為了誠信，賠上了一個可能得到的冠軍，我認為是值得。今天，我們為了成功往往無所不用其極，一個謊言蓋上另一個謊言，人生如此活下去真的是值得嗎？

箴言說：「說出真話的，顯明公義；作假見證的，顯出詭詐。」(十二17)對我來說，真正的成功是能表裡一致、昂首走路的人。我為女兒的母校雪城大學歡呼，我相信這學校的學生，特別是籃球員或許會因輸掉一個冠軍而難過，不過，當知道學校能維持誠信應該是值得全體師生驕傲。🍀

## 一 生命及倫理研究中心

地址：九龍荔枝角長裕街8號億京廣場11樓1105室  
網址：<http://ethics.truth-light.org.hk/>

電話：2768 4204 傳真：2743 9780  
電郵：[research@truth-light.org.hk](mailto:research@truth-light.org.hk)

### 諮議小組成員（排名按筆劃序）

洪小琪女士（金巴崙長老會道顯堂 宣教師）  
張志儉博士（香港大學 教育學院 助理教授）  
馮麗妹博士（香港城市大學 應用社會科學學系 助理教授）  
葛琳卡博士（臨床心理學家）  
鄭順佳博士（中國神學研究院 神學科 副教授）  
關啟文博士（香港浸會大學 宗教及哲學系 副教授）

### 研究中心同工

吳庭亮博士 生命及倫理研究中心 研究主任  
香港大學哲學博士  
維珍神學院道學碩士  
倫敦大學科學碩士  
吳慧華小姐 生命及倫理研究中心 研究員  
比利時魯汶大學神學碩士  
比利時魯汶大學宗教研究碩士  
香港浸會大學哲學碩士

督印人：蔡志森

總編輯：吳庭亮

編委：吳慧華、沈雅詩

設計：周偉成、張訊威

承印：保諾時網上印刷有限公司